

ABSTRACT

This research was conducted at PT. United Motors Center Surabaya, located at JL. Ahcmad Yani no 44-48 Surabaya. The company is engaged in the sale of new cars, service or maintenance and Suzuki branded parts, but what I discuss today is the sale of Suzuki spare parts both in cash and credit. Suzuki spare parts are needed by users of Suzuki branded vehicles, especially in East Java, so many consumers or public transport fleet that uses Suzuki spare parts, therefore PT. United Motors Center Surabaya is here to meet the needs of consumers. This study was conducted within the year of 2014 until 2016. This study aims to determine whether the structure of internal control of the sales system has been well implemented by the management of PT. United Motors Center Surabaya.

The results of the research show that the policies owned by the company have been understood until the level of operational and in practice the implementation has been in accordance with the job description is made, the components therein are also running properly, nothing deviates from the provisions that have been made. Starting from the receipt of goods, the preparation of goods, parts packing goods, delivery, and other parts are running well. Overall structure of internal control system sales at PT. United Motors Center Surabaya has met the elements of internal control and has done well. But supervision must be done continuously to know sales activities have been done effectively by examining the overall sales report so that irregularities that occur can be quickly revealed.

Keyword: *Internal Control Structure, Sales System.*

Penelitian ini dilakukan pada PT. United Motors Centre Surabaya, yang berlokasi di JL. Ahcmad Yani no 44-48 Surabaya. Perusahaan ini bergerak dalam bidang penjualan mobil baru, servis atau perawatan dan suku cadang bermerk Suzuki, namun yang saya bahas saat ini adalah penjualan suku cadang Suzuki baik secara tunai maupun kredit. Suku cadang Suzuki sangat dibutuhkan oleh pengguna

kendaraan bermerk Suzuki, di Jawa Timur khususnya sangat banyak konsumen ataupun armada angkutan umum yang menggunakan suku cadang Suzuki, maka dari itu PT. United Motors Centre Surabaya hadir untuk memenuhi kebutuhan para konsumen. Penelitian ini dilakukan antara tahun 2014 sampai 2016. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah struktur pengendalian intern terhadap sistem penjualan telah dilaksanakan dengan baik oleh manajemen PT. United Motors Centre Surabaya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kebijakan- kebijakan yang dimiliki perusahaan telah dipahami sampai tingkat operasional dan dalam praktek pelaksanaannya telah sesuai dengan job deskripsi yang dibuat, komponen- komponen didalamnya juga sudah berjalan dengan semestinya, tidak ada yang menyimpang dari ketentuan-ketentuan yang sudah dibuat. Mulai dari bagian penerimaan barang, bagian persiapan barang, bagian pengemasan barang, bagian pengiriman, dan bagian- bagian lainnya sudah berjalan dengan baik. Secara keseluruhan struktur pengendalian intern sistem penjualan pada PT. United Motors Centre Surabaya sudah memenuhi unsure pengendalian intern dan sudah dilaksanakan dengan baik. Namun pengawasan harus dilakukan secara terus menerus untuk mengetahui aktivitas penjualan telah dilakukan secara efektif dengan meneliti laporan penjualan secara keseluruhan sehingga penyimpangan yang terjadi dapat cepat terungkap.

Keyword: struktur pengendalian intern, sistem penjualan